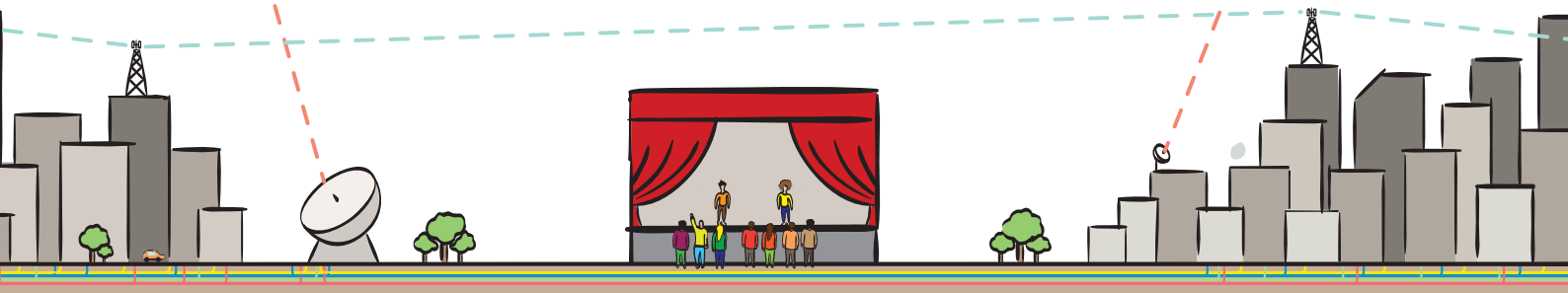
ANEXO

GUIÓN

DE LA OBRA

"MERCADERES DE DATOS"

EN OCHO ESCENAS



Escena 1

La Reunión de Directivos de Booble en la que la Alta Dirección comunica el lanzamiento del Operador Móvil Virtual.

LA SRA BOOBLE Y DANIEL ENTRAN A LA SALA DE REUNIONES HABLANDO SOBRE SU FIN DE SEMANA.

Sra. Booble: ¿Qué tal el fin de semana?

Daniel: (*Hace algún comentario y a su vez pregunta sobre lo mismo a Isabel*)

Sra. Booble: Muy bien. Hemos a acompañado a las niñas a Bristol porque comienzan sus campamentos de Inglés. ¡Es un lugar precioso!...¡Mira! Aquí llega David Martín, el nuevo jefe del Area de Estrategias y Desarrollo Corporativo. David (*dirigiéndose al recién llegado*) te presento a Daniel Alonso, Director de Talento y Recursos Humanos.

DANIEL Y DAVID SE SALUDAN.

Sra. Booble: Bueno. Os he convocado a ambos a esta reunión para comunicaros que por fin, desde Estados Unidos nos dan luz verde para implementar Project Fi, el nuevo Operador Móvil Virtual en España.

Daniel: ¡Fantástico! Se nos presenta una gran oportunidad para situar a Booble a la cabeza de la telefonía en España.

Sra. Booble: Nos han enviado un documento interno con las claves del nuevo servicio. Si os parece lo vemos y comentamos.

SE PROYECTA UNA PRESENTACIÓN EN POWER POINT EN DONDE SE RESEÑAN LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO Y LOS BENEFICIOS QUE SE ESPERAN PARA LA COMPAÑÍA.

Sra. Booble: ¿Qué os ha parecido?

David: ¡Fenomenal! Este sistema nos va a permitir estudiar los hábitos de los usuarios y conocerlos mejor que ellos mismos.

Daniel: Las empresas a las que vendamos toda la información tratada, van a poder ofrecerles todo aquello que siempre han deseado y que nunca se atrevieron a confesar.

Sra. Booble: Daniel, necesitamos una persona de total confianza para la primera fase comercial. ¿Se te ocurre alguien?

Daniel (*piensa unos segundos*): Sí...

Sra. Booble: ¡Perfecto!. Pues si lo tienes claro, ponte en contacto con él lo antes posible. Seguimos concretando la estrategia y mañana a última hora nos volvemos a reunir

Daniel: De acuerdo. Hasta mañana

David: Hasta mañana

SALEN.

Escena 2

En la que le presentan el nuevo proyecto a Juan y le contratan.

JUAN APARECE ESPERANDO INTRANQUILO EN UNA SALA. LLEGA DANIEL, TARDE, ALGO SOFOCADO.

Daniel: Hola Juan, disculpa el retraso, ¿quieres un café?

Juan: Sí, por favor.

Daniel: Aquí tienes. ¿Nos sentamos?

Juan: Claro.

Daniel: Bueno, Juan, tengo entendido que dentro de poco se acaban tus prácticas y que estás aprovechando mucho, ¿qué tal te sientes? ¿integrado en la empresa?

Juan: Sí, la verdad es que no me imagino trabajando en ningún otro lugar.

Daniel: Ya suponía. Quiero que sepas que me encanta cómo trabajas, en serio, creo que estás hecho para esto. De hecho, te he citado hoy aquí para decirte que hemos pensado en ti para que lleves adelante un nuevo proyecto de la compañía, Proyecto Fi, en el área de Madrid.

Juan: Ah, sí, ya sé de qué me hablas, el otro día alguien me comentó detalles.

Daniel: Sí,-se ríe- nos conocemos todos y al final es imposible guardar un secreto entre colegas de trabajo. En fin, ¿te ves preparado? En concreto tendrías el puesto de responsable técnico de la zona de Madrid. Con tus contactos no te sería nada difícil.

Juan: Me veo muy preparado. Es lo que llevo esperando desde hace tiempo. Lo acepto con mucho gusto. No os defraudaré.

DANIEL Y JUAN SE DAN LA MANO.

Escena 3

Juan va a su antiguo instituto a presentar su trayectoria profesional, y de paso, el nuevo proyecto de Booble.

Profesora: Que alegría tenerte por aquí de nuevo!

Juan: Yo también estoy muy contento de haber venido. Cuantos recuérdos!

Profesora: Ya veo que te van muy bien las cosas.

Juan: Si, la verdad es que sí. Oye, y muchas gracias por aceptar mi propuesta para dar esta charla.

Profesora: Por supuesto, Juan, ¡gracias a ti por venir!

ENTRAN EN CLASE.

Profesora: ¡Venga chicos, silencio! ¡Prestad atención! Como os dije ayer, hoy tenemos una visita muy especial. Os presento a Juan Gutiérrez. Es un antiguo alumno de este instituto, del que estamos muy orgullosos, y ahora trabaja en Booble. ¿Todos conocéis Booble, verdad? Mejor dicho, quién no conoce Booble... Ha venido a hablarnos de su experiencia, de cómo ha conseguido llegar a trabajar en esta gran empresa y para animaros a seguir sus pasos. Adelante, Juan.

Juan: Gracias Paloma. ¡Hola chicos! ¿cómo estáis? Como ha dicho Paloma, no hace mucho que yo estuve ahí mismo sentado donde estáis vosotros, y ahora trabajo en Booble, una de las compañías más innovadoras de nuestro tiempo. Cuando tenía vuestra edad estudiaba mucho, pero tampoco dejaba de salir con amigos y pasármelo bien. Pero cuando tienes un sueño, es necesario dedicarle mucho esfuerzo para lograr que se cumpla. Cuando acabé la universidad, solicité una beca de formación en Booble y gracias a mis buenas notas y que hablo muy bien inglés, me la concedieron! Casi no podía creerlo, además, eso me permitió pasar una temporada en Estados Unidos. La experiencia allí fue fantástica! La gente trabaja y se esfuerza mucho, pero el ambiente es buenísimo. Había incluso mesas de ping-pong para desestresarse del trabajo...

Alumno 1: ¡Mesas de ping-pong! Profe, podríamos tener algo así aquí, para desestresarnos...

Profesora: Bueno, bueno, primero tenéis que estudiar.

Juan: Sí, chicos, pensad que allí en Booble están trabajando las mentes más brillantes de nuestro tiempo. Es gente que se esfuerza mucho. Y hay pizarras por todas partes, para que cuando se te ocurría una idea pudieras desarrollarla en cualquier lugar y discutirlas con los compañeros. Es un ambiente muy estimulante. Y claro, aprendí muchísimo. A la vuelta, seguí haciendo las prácticas en Booble España, que es donde trabajo ahora.

Alumno 2: Vale, pero, ¿y qué haces exactamente en tu trabajo?

Juan: Pues actualmente soy responsable técnico de la zona de Madrid y estoy desarrollando un nuevo proyecto que está lanzando la compañía. Se llama Proyecto Fi y es una OMV.

Alumno: ¿Qué significa eso?

Juan: OMV es un Operador Móvil Virtual, es un servicio de móvil con datos, pero mucho mejor que los planes que ofrecen las compañías telefónicas y a mucho mejor precio.

Manuel: ¿Seguro que es más barato?

Juan. Claro que sí, y mejor como todo lo que hace Booble. Para que te hagas una idea, incluso te devolvemos el dinero por los datos que no utilices.

Profesora: Juan, vamos a tener que ir terminando, que va a empezar la clase de lengua.

Juan: Claro, además, tampoco quiero daros una charla comercial! Lo que quiero inspiraros y motivaros para que estudiéis y logréis llegar alto en la vida, y también que os llevéis uno de estos pen-drives de Booble que os he traído, para que los uséis en vuestros estudios. Si alguien quiere saber algo más, podéis coger una de mis tarjetas.

LOS CHICOS SE LEVANTAN A COGER PEN-DRIVES Y HAY UN POCO DE REVUELO. MANUEL SE ACERCA.

Manuel: ¡Hola! Me ha interesado mucho la charla, y sobretodo lo que has contado de ese nuevo servicio.

Juan: Muchas gracias, chico. Oye, ¿cómo te llamas?

Manuel: Manuel.

Juan: Pareces un chaval con potencial. Toma, llévate una de mis tarjetas y si quieres saber algo más me llamas o me escribes, ¿vale?

Manuel: ¡Muy bien! ¡Gracias!

Juan: Venga...

SE QUEDA CON LA PROFESORA.

Juan: Bueno, pues ya está, ha sido un placer.

Profesora: El placer ha sido nuestro Juan, muchas gracias por venir.

Escena 4

Cuando los amigos de Manuel hacen gracias a su costa por no estar la tanto de las comunicaciones del grupo por no tener datos en el móvil.

MANUEL Y SUS AMIGOS SALEN LOS TRES DESDE UN LATERAL Y SE VAN AL CENTRO ANDANDO.

Lucas: ¿Qué pasa tíos?

Alumno 1: Por fin fuera macho, que coñazo de clase. ¡Estoy del Bacterio de química hasta los huevos!

Alumno 2: Pues anda que la de lengua, ¡manda cojones! No hay quién aguante a la tipa esa. Flipa que el otro día me quería quitar el móvil. Todo el día venga a escribir con el boli "parriba"y "pabajo".

SUENA EL MÓVIL DE ALUMNO 2 QUE SE ALEJA UN POCO HACIA ATRÁS
MIENTRAS OBSERVA SU PANTALLA. SE RÍE Y VUELVE HACIA DELANTE.

Alumno 2: ¡Mira, mira el video que ha mandado Marta! ¡Me parto el culo, que flipe! Os lo mando al grupo

LUCAS Y ALUMNO 1 SACAN SUS MÓVILES DEL BOLSILLO Y MIRAN EL VIDEO CADA UNO EN SU PANTALLA.
SE RÍEN LOS TRES A LA VEZ. EN ESE MOMENTO ENTRA MANUEL Y SALUDA CON LA MANO CHOCANDO
EN PLAN COLEGA – A DETERMINAR EL SALUDO; CONFORME SALUDA LOS AMIGOS LE HABLAN.

Alumno 2: ¡Hey Manu! ¿Qué pasa contigo? ¡Que no das señales de vida!

Lucas: ¿Qué pasa chaval?

Alumno 1: Qué hay tío

LUCAS Y ALUMNO 1 Y SIGUEN MIRANDO LA PANTALLA DEL
MÓVIL,COMO SI ESTUVIERAN REENVIANDO EL VÍDEO.

Alumno 2: (*Dirigiéndose a Manuel*) Oye, Manu, ¿has visto el video que he mandado al grupo?

Manuel: Que va tío, he vuelto a quedarme sin datos. Vaya mierda de tarifa que tienen mis padres, estoy harto.

Alumno 2 : Pues nada Manuel, a darle al boli como la de Lengua.

Alumno 1: (*guarda el móvil y se ríe de Manuel*) Si eso mándanos una postal que mi abuela igual nos deja un sello.

Lucas: ¿Quieres que te deje un sello? Pues toma sellito!

LUCAS LE DA UNA COLLEJA Y RISAS DE LOS TRES AMIGOS.
MANUEL LE DAUN EMPUJÓN A LUCAS COMO RESPUESTA.

Manuel: No me toques los huevos Luquitas que te meto!!

Alumno 2: ¿Pero tío en que cojones te gastas los datos? ¡Estás siempre igual! Cuando no estás enganchado al wifi no hay quién hable contigo.

Manuel: Pues a partir de ahora en lo que me dé la gana. Vengo de hablar con Juan, el nota ese (del barrio) que vino a el otro día a clase.

Alumno 1: ¿Pero ese que tiene que ese tipo ver con los móviles? Si vino a vendernos la moto de Boogle y su empresita de guuaaays. ¡Que no te enteras Manuelín!

Manuel: El que no se entera eres tú, que vas de listo.

Alumno 1: ¿Pero qué dices, hombre?

Manuel: Que si hombre, que acabo de hablar con él y me lo ha explicado mejor. El otro día solo lo comentó por encima, que eres un listo. Están montando un nuevo operador móvil que es la leche y los datos están regalados. Voy a ver como convenzo a mis viejos, y ya me pediréis datos ya... Bueno que me piro a casa a ver si los pillo en la cena.

Alumno 2: Bueno tío, tú te lo pierdes. Mañana nos vemos.

MANUEL COMIENZA A IRSE POR EL LADO CONTRARIO AL QUE HA ENTRADO.

Lucas: ¡Manu! ¿Quieres otro sellito antes de irte?

Manuel:¡No me toques los huevos, Lucas!

Alumno 1: ¡Venga, vámonos a por unas pizzas!

Manuel: Yo paso.

SE VAN TODOS POR EL LADO CONTRARIO AL QUE HAN APARECIDO EN ESCENA.

Escena 5

En la que Manuel y su hermana Almudena tratan de convencer a sus padres.

LA MADRE DE MANU ESTÁ TERMINANDO DE PREPARAR LA CENA Y LLAMA A LA FAMILIA A CENAR.
SE SIENTAN A LA MESA TODOS Y, MIENTRAS LA MADRE SIRVE LA CENA, COMIENZA UNA CONVERSACIÓN.

Manuel: Papá, ya estoy harto, otra vez me he quedado sin datos en el móvil. Y faltan todavía 5 días para que acabe el mes, no puedo estar tanto tiempo sin poderme conectar.

Almudena: Yo también estoy sin datos, esto es un rollo.

Padre: La verdad es que no os entiendo, no sé para qué necesitáis chatear tanto con vuestros amigos si les veis a todas horas...

Manuel: Que no papá, que no te enteras, que no solamente uso el móvil para hablar con mis amigos, también lo utilizo para buscar información para algún trabajo del instituto y sí bueno, también para ver algún que otro vídeo en Youtube y subir alguna foto.

Almudena: Jo, papá, yo "necesito" saber lo que cuelgan mis amigas, si no, estoy totalmente "out".

Padre: Lo siento pero con lo que tenéis os apañáis y punto.

Madre: (*tratando de cambiar de tema*) Venga dejad de discutir, que estamos cenando. Bueno, a ver, chicos, ¿qué tal las clases?

Manuel: Pues vino el otro día un chico al colegio para darnos una charla. El chico trabaja en Booble y ha estado en la sede que tiene la empresa en California. Jo, yo quiero trabajar en una empresa como esa, tienen mesas de ping-pong para relajarse cuando están estresados y hay pizarras en las paredes donde apuntan las ideas que se les ocurren para luego analizarlas...

Madre: Pues ya sabes Manu, a estudiar mucho para sacarte una buena carrera y luego trabajar en una empresa como ésa.

Manuel: Y encima este chico es de aquí, del barrio.

Madre: ¿Ves? ¡Mira qué bien!

Almudena: ¡Y encima es guapísimo!

Padre: ¡Almudena, hija! Qué tienes 14 años...

Manuel: Y también nos ha contado que ahora Boogle ha montado una nueva empresa que funciona como una operadora pero con unos precios muuuucho más baratos. Papá, podríamos mirarlo y así contratar más datos para no quedarnos sin ellos cada dos por tres. Hablé con él después y me envió esta información por e-mail.

Padre: Manu, ya sabes que esto de la tecnología no es lo mío, no entiendo nada.

Madre: José, quizás deberíamos mirarlo, no nos sobra el dinero y un ahorro al mes no nos vendría mal.

Manuel: Si, papá, echadle un vistazo, andaaaa. Toma, esta es su tarjeta, por si queréis preguntarle más cosas.

Padre: A ver, que sin gafas no veo nada... Juan Rodríguez, Sa-les Ma-na-ger...

Escena 6

Los padres conversan en privado sobre la tentadora oferta, mientras Manuel y su hermana hablan de lo bueno que sería poder conseguir el objeto de su deseo.

TRAS LA CENA, LA ESCENA SE DIVIDE EN DOS. POR UN LADO, MANUEL Y SU HERMANA (ALMUDENA, A LA QUE CARIÑOSAMENTE APODAN MUMU), SE ENCUENTRAN EN EL CUARTO DE MANUEL; POR OTRO LADO, LOS PADRES DE AMBOS, ESTÁN EN EL SALÓN VIENDO LA TELEVISIÓN.

EL PRIMER DIÁLOGO SE DA ENTRE AMBOS HERMANOS, MIENTRAS LOS PADRES CON UNA MÍMICA SUTIL -QUE NO DISTRAIGA AL ESPECTADOR DEL FOCO DE LA ATENCIÓN- VEN LA TELEVISIÓN SIN CONVERSAR ENTRE ELLOS.

Almudena: Manuel, ¿va en serio lo que has contado en la cena?

Manuel: Sí, es un chollo, me tienes que ayudar a convencerles.

Almudena: Joder, sería la hostia, podría descargarme por fin todos los vídeos que me envían, y dejar de quedar como una pringada...

Manuel: Ya te digo, yo estoy hasta los huevos de no enterarme de las coñas del grupo porque me he quedado por decimoquinta vez sin datos, hermanita tenemos que hacer piña para conseguirlo

Almudena: Joe, pero si es que fijo que dicen que sí, sí están todo el día que si falta pasta para esto y para lo otro...y el plan de Booble haría que ahorraran un montón de pasta.

Manuel: Ya, a mamá le he visto algo más interesada pero papá no ha dicho nada

Almudena: Oye, ¿has visto este vídeo que me enviaron la semana pasada? jajaja, es buenísimo...

A CONTINUACIÓN EL FOCO DE ATENCIÓN SE TRASLADA A LOS PADRES QUE COMIENZAN A CONVERSAR, MIENTRAS QUE LOS HIJOS SIGUEN ENSIMISMADOS CON EL MÓVIL VIENDO VÍDEOS, CON MÍMICA SUTIL-QUE NO DISTRAIGA AL ESPECTADOR DEL FOCO DE LA ATENCIÓN.

Padre: Vaya hombre, no me digas que no echan el partido del Atleti por la tele y hay que verlo en el Plus.

Madre (mientras el padre va cambiando de canales): Jose, deja esa serie anda, que me gusta.

EL PADRE LE DA EL MANDO A LA MADRE Y C OGE LOS PAPELES
DE LA OFERTA DE BOOBLE Y LES ECHA UN VISTAZO.

Padre: Ah, oye, mira, aquí pone que hay un descuento para autónomos y que te gestionan ellos todo el rollo éste de la portabilidad de todas las líneas. A lo mejor no es tan complicado como pensaba. ¿Tú qué opinas, que le has estado echando un vistazo antes?

Madre: Bueno, no sé... lo he leído porque veía lo importante que era para los chicos, y si que es verdad que ahorraríamos dinero, el tema de autónomos y el tema portabilidad está muy bien , además se acabarían las eternas discusiones de todas las noches, pero no sé José, no lo veo claro has visto esto que dice que si no gastas todos los

datos del mes te devuelven el dinero al mes siguiente, y qué ganan ellos, donde está su beneficio económico, no sé me suena raro, a nosotros no nos han regalado nada en esta vida José.

Padre: Mientras, nosotros ahorremos...

Madre: Nadie regala duros a pesetas José, seguro que por algún lado tiene alguna trampa, acuérdate de Afinsa, creo que nos deberíamos esperar un tiempo para ver cómo va la cosa antes de comprarlo.

Padre: Pues a mí lo único que me importa es que sea barato y que funcione. ¿No estábamos de acuerdo en reducir gastos?

Madre: Mira José, yo no lo veo claro y no soy partidaria de contratarlo pero haz lo que quieras.

EL PADRE ASIENTE, Y SIGUEN MIRANDO EL PROGRAMA DE LA TELEVISIÓN.

Escena 7 - IMAGEN DE LA CRISIS

En la que ya no hay vuelta atrás. Manuel y su padre se disponen a firmar el contrato con su nuevo proveedor de servicios telemáticos. Mientras Juan da seguimiento a las nuevas altas del proyecto desde la oficina.

SE DESARROLL A EN DOS PLANOS PARALELOS:

PLANO A. JUAN Y SRA. BOOBLE. COMENTAN LA EVOLUCIÓN DEL PROYECTO Y EL SEGUIMIENTO INSTANTÁNEO DE LAS NUEVAS ALTAS.

PLANO B: MANUEL Y SU PADRE. PROCEDEN A RELLENAR ON-LINE EL ALTA EN EL SERVICIO DE LA OMV.

PLANO A.

Juan: (*hablando por el móvil*) Sí, sí, cariño, con mucho trabajo, así que no sé a qué hora podré salir hoy.

LLAMAN A LA PUERTA.

Sra. Booble: ¿Se puede?

Juan (*en voz baja*): Te llamo luego... Sí, sí, ¡adelante!

Sra. Booble: Hola Juan, ¿qué tal estás? ¿Cómo va todo? Pasaba por aquí y he aprovechado para ver si estabas y comentábamos como están yendo las nuevas contrataciones de "Project Fi".

Juan: Pues la verdad es que estaba ahora mismo agrupando los datos para enviaros un informe de seguimiento. Sin duda, está siendo todo un éxito en la zona sur. ¡Creo que hemos acertado de lleno con este producto!

Sra. Booble: ¿Podemos verlo en detalle? ¡Suena fantástico!

PLANO B.

Padre: ¡Manuel! Anda ven y me ayudas con esto, que con el trabajo que me ha costado convencer a tu madre.

Manuel: Voy... Ya estoy aquí. ¿Estás ya en la página?

Padre: Sí, creo que es ésta.

Manuel: Pues aquí tienes que poner tus datos. Pincha ahí... Qué torpe eres, papá. A ver, déjame.

Padre: Quieto niño, ¿quieres dejarme a mí?

Manuel: Ufff... Pues venga mete tú los datos

Padre: A ver, que no veo bien... Tráeme las gafas, anda, que están en la entrada.

Manuel: Voy...

PLANO A.

Sra. Booble: Entonces, ¿tienes información just-in-time de las altas que se van haciendo? Ya me contaron el otro día los de I+D que habían desarrollado esa aplicación, pero no la había visto hasta la fecha. ¡Menudo po-

tencial tiene para cualquier departamento de ventas! Déjame que vea como es la interfaz.

Juan: La verdad es que con esta aplicación no hay secretos y se ve en cada momento las altas que se están gestionando, incluso puedo ver las de las otras zonas para así ver quién es la más activa. Mira, estamos ya en el Top 3 ¡y sin parar de crecer! ¡Esto es cojonudo!

PLANO B.

Manuel: Toma las gafas.

Padre: A ver, dime el número de cuenta que viene en la cartilla, donde pone IBAN.

Manuel: ¿Iván? ¿Pero quién es Iván?

Padre: Que no hijo, el IBAN con B es el número de cuenta.

Manuel: Ah, vale. A ver... ES12 0182 6456 1234 00000123

Padre: (*repite los números*) ¿Cuántos ceros?

Manuel: Cinco ceros. ¡Joder, Papá! Estamos muy pelados, ¡no tenemos ni un duro!

Padre: ¿Pero qué haces? ¡Deja de cotillear! Pelaos... Como no me apruebes te meto en el taller y te vas a enterar de lo que es trabajar.

Manuel: Si ya te digo yo que nos va a venir bien lo que nos vamos a ahorrar cambiando de

operador.

SILENCIO DE VARIOS SEGUNDOS.

Padre: A ver que dice aquí ahora... (leyendo)"Términos y condiciones del contrato".

Manuel: Papá, a esto dale que sí, es el coñazo éste que siempre te ponen. No hay quien se lo lea. Pincha aquí en Ok y listo.

Padre: A ver...venga...ya está.

PLANO A.

SUENA UNA SEÑAL MUSICAL Y JUAN MIRA A SU MÓVIL CON CARA DE SATISFACCIÓN. LA SRA. BOOBLE LE DA UNA PALMADA EN LA ESPALDA.

IMAGEN DE LA CRISIS

Sra. Booble: Pues sí que funciona bien. Enhorabuena Juan, sigue trabajando así que esto va a ser la bomba.

Juan: Gracias.

PLANO B.

Manuel: Bueno, papá, ahora a esperar que nos lleguen las tarjetas SIM y en un par de días... ¡a surfear por la red! Me voy a dar una vuelta con mis colegas. ¡No llegaré tarde!

Escena 8

En la que Booble formaliza el acuerdo de venta de datos con un mayorista de publicidad., mientras los padres de Manu empiezan a perder el control de sus gastos, influenciados por la propaganda que reciben.

ESCENA QUE SE DESARROLLA EN DOS PLANOS PARALELOS:

PLANO A: EN EL RESTAURAMENTE EN EL QUE LA SRA. BOOBLE FORMALIZA EL ACUERDO DE VENTA DE DATOS A UN MAYORISTA DE PUBLICIDAD.

PLANO B: LOS PADRES DE MANU EMPIEZAN A DARSE CUENTA DE CÓMO COMIENZAN A PERDER EL CONTROL DE SUS GASTOS INFLUENCIADOS POR LA PROPAGANDA QUE ESTÁN RECIBIENDO.

PLANO A:

EN EL ESPACIO DE RESTAURANTE, A UN LADO SE OBSERVA UNA MESA CON LA SRA. BOOBLE Y ERNESTO, DE LA EMPRESA PUBLICITARIA. EL CLIMA ES DISTENDIDO, SE CONOCEN DE ANTES.

Sra. Booble: ¡Camarero! La cuenta por favor. (*Luego se dirige a Ernesto*). Bueno, Ernesto entonces va bien la cosa?

Ernesto: Sí, claro, la verdad es que la mejora que hemos vivido en los últimos años es sorprendente, quien iba a pensar hace 5 años el grado de conocimiento que tendemos de los usuarios finales, la verdad es que les conocemos mejor que ellos mismos. Nuestros clientes demandan cada vez perfiles más personalizados, y la verdad es que con vuestros datos podemos dárselos. Podemos hacer campañas a la medida, y llegar al consumidor final en el momento oportuno.

Sra. Booble: Claro, claro, el geoposicionamiento ayuda mucho. La gente tiene que consumir en el momento y en el lugar preciso. Así es como se estimula el impulso de compra. Es lo que siempre decimos, hay que llegar el primero y en el momento y lugar preciso!

Ernesto: ¡Fabuloso!

Sra. Booble: Además, nosotros garantizamos, debido a nuestro sistema de cifrado de datos, que estos datos solo los tienes tú, Ernesto. Esto es lo que realmente os puede dar la ventaja competitiva, no hay nadie más que pueda garantizar esto.

Ernesto: Ya, querida, si lo sabemos.

LA CENA SE QUEDA PAUSADA Y LA OTRA PARTE DEL ESCENARIO COBRA VIDA.

PLANO B:

SE VE A LOS PADRES DE NUESTRO AMIGO MANUEL CON CARAS DE DISGUSTO.

Padre: Isabel, ¿qué te parece si compro chuletón para comer mañana?

Madre: ¿Chuletón? Pero si estás a dieta! Tienes que bajar el colesterol!

Padre: Si, pero es que acabo de pasar por el Hiper y me han llegado al móvil unas ofertas de chuletón a mitad de precio... y justo estaba pensando en ello.

Madre: Déjate, anda.

Padre: No sé que pasa últimamente que cada vez que quiero algo, veo un anuncio relacionado. ¡Como si fuera una señal!

Madre: Sí, lo malo es que luego lo compras y cada vez gastamos más.

Padre: Sí, como tú con el vestido que compraste para la boda de tu hermana...

Madre: Bueno, eso era una oferta, y además lo necesitaba, ¡no podía llevar el mismo vestido de siempre!

Padre: Claro, como todo. Como la carne o incluso el plan de dietética al que me apunté. Justo después de que nos digan que tengo el colesterol alto, nos llega el anuncio de DietMaster...

Madre: ¡Y menos mal! Porque no te cuidas nada... (*mirando hacia otro lado*) ¡Un chuletón, dice el tío!

PLANO A:

SE ILUMINA EL RESTAURANTE

Sra. Booble: Mira Ernesto, tú eres de los míos, así que te voy a contar un secreto. El targeting más fino se logra a través del teléfono móvil, así identificamos a cada persona individualmente, es el método más fiable. Y esto es lo que permite cruzar los datos de navegación y geoposicionamiento con otros que podemos comprar a terceras partes: datos de tarjetas de crédito, información fiscal, incluso datos médicos!

Ernesto: Así que ese es el ingrediente secreto del coctel de datos que nos dáis... claro, ahora me lo explico.

PLANO B:

MIENTRAS, SE VE EN SEGUNDO PLANO A BOOBLE SEGUIR HACIENDO ASPAVIENTOS Y EXPLICANDO EL PROYECTO.

Padre: Sí, pero creo que estamos aumentando sin darnos cuenta nuestro gasto cotidiano.

Madre: Creo que tienes razón. Y ahora tenemos que pagar el credi-fácil ese que cogiste para comprar nuevas herramientas.

Padre: Eso sí que me hacía falta. Pero si no hubiéramos gastado en otras cosas...

Madre: Jose Manuel, tengo una sensación rara, es como si estuviéramos perdiendo el control.

Padre: ¡Tampoco exageres!

PLANO A:

Booble: Y ahora con el servicio que vamos a sacar para Internet móvil en países emergentes, imagínate las oportunidades que se van a abrir. Como sabes tan solo el 25% de las personas en el mundo consumen internet, hay un margen de crecimiento enorme.

Ernesto: ¡Sería tremendo! Un verdadero salto de calidad, podríamos acceder a muchísima más cantidad de datos, pero querida, ¿que tenéis en mente?

Sra. Booble: Estamos desarrollando un proyecto que va a hacer posible que la gente que actualmente no puede conectarse a nivel mundial, pueda hacerlo,ese es nuestro principal objetivo.

Ernesto: Sí, eso está muy bien. Aunque lo que más nos interesa ahora a nosotros es llegar a los nuevos consumidores: a los jóvenes.

Booble: ¡Pero eso ya lo tenemos Ernesto! Ahora, lo primero que quieren los chavales, es el móvil con Internet y ¡a navegar!

CONTINÚAN HABLANDO DEL TEMA DISTENDIDAMENTE.

PLANO B:

LOS PADRES DE MANU DISCUTEN ACALORADAMENTE ALGO
RELACIONADO CON EL CONSUMO DE LOS NIÑOS.

PLANO A:

AMBOS COMENSALES SE RÍEN. LA CUENTA LLEGA POR FIN.

Ernesto: Entonces veo que esto no está haciendo más que empezar, nos esperan buenos tiempos. (*Pausa y prosigue*). Bueno, esta vez me toca pagar a mí.

Saca su tarjeta y se la da al camarero que le cobra al momento.

Sra.Booble: Bueno Ernesto, seguimos en contacto, me alegro de que vaya tan bien.

Ernesto: Yo también.

APRETÓN DE MANOS Y SE MARCHAN CHARLANDO TRANQUILAMENTE.

FIN